



Uns geht es darum, dass Sie einfacher und mehr verkaufen!

Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie ein Anfänger oder bereits der grösste Profi sind. Der Aufbau der Verkaufs-Kybernetik führt erfahrungsgemäss immer zu einer markanten Verbesserung. Damit das auch wirklich erreicht werden kann, bildet die Verkaufs-Kybernetik mit ihren 7 Segmenten den gesamten Verkauf von A bis Z als Kreislauf ab. Wir stellen an unseren Seminaren überdeutlich fest, dass auch bei den Erfahrensten bei jedem Segment ein Licht nach dem anderen aufgeht. Nach den Seminaren bestätigen uns sowohl die Einsteiger als auch die Profis, dass sie die Instrumente der Verkaufs-Kybernetik leicht und erfolgreich in ihre persönliche alltägliche Verkaufspraxis umsetzen konnten. Das bedeutet:

- eine bessere Struktur und Organisation vom eigenen Verkaufsprozess
- bessere Adressen und dadurch Termine, die oft zu Verkäufen führen
- weniger Einwände und effektivere Verkaufsgespräche
- Abschlüsse werden selbstverständlich
- bessere Preise, weil die Kunden ihren Nutzen auch wirklich verstehen
- automatisch mehr Zusatzverkäufe und viele Weiterempfehlungen
- eine stärkere Kundenbindung durch mehr Kundenzufriedenheit
- ein gutes Image, das nicht durch Werbung sondern durch Leistung entsteht

Die Segmente der Verkaufs-Kybernetik (7 Segmente à 2 Tage)

Generell wird mit den Segmenten der Verkaufs-Kybernetik der gesamte Verkauf leichter und erfolgreicher. Oder anders gesagt: man macht mit weniger Aufwand mehr Gewinn. Somit ist das Ziel «einfacher und mehr zu verkaufen» nicht bloss eine hohle Worthülse sondern Wirklichkeit. Übrigens: für die erfolgreiche Umsetzung spielt es keine Rolle, ob Sie die Segmente nach der Reihenfolge oder wild durcheinander durchlaufen.

Segment 1: Verkäufe automatisieren (2 Tage)

- Tages- & Wochenplanung so machen, dass Leerläufe vermieden werden = mehr Zeit
- Einstellung – weniger Stress, mehr Freude, indem wir unsere inneren Handbremsen lösen
- Adressbeschaffung / Adressaufarbeitung = höhere Abschlüsse
- Grössere Zieleeeeeeee – mit geeigneten Hilfsmitteln Verkaufspotentiale automatisch ausschöpfen
- Zusatzverkäufe: was braucht es noch, damit der Kunde rundum zufrieden ist?
- Querdenken – vom Kellerfenster zum Hausumbau – wie selbst das 1000-fache möglich wird
- Nutzen treffend und knackig formulieren – auf den Punkt kommen
- 1-Minuten-Verkauf – warum eine Stunde reden, wenn es in einer Minute auch geht
- Die Stimme die stimmt – stärkere Aussagen – mehr Wirkung = man glaubt Ihnen

Segment 2: Kunden richtig ergründen (2 Tage)

- Vertrauen innert Sekunden aufbauen = weniger Widerstände, weil die Kunden Ihnen trauen
- Die kybernetische Ergründung = Herausfinden, was der Kunde wirklich möchte
- Umfangreicher verkaufen, indem man Wünsche wecken kann, sogar die verborgenen
- Punktgenau und trotzdem ganz natürlich fragen, ohne dass sich der Kunde wie im Verhör fühlt
- Wie Verkäufe selbstverständlich werden – die Methodik des maximalen Kundennutzen
- Die kybernetische Präsentation = alle Sinne ausrichten auf das, was kommt — «Ich will es!»
- Keine unnötigen Angebote! Mit halb so vielen Angeboten und halb so viel Rabatt doppelt so viel Umsatz erzielen
- Ihren Kunden immer richtig einschätzen – die 7 Entscheidungs- und Verhaltensfilter
- Wie man mehr verkauft und trotzdem weniger Stress und mehr Freizeit hat

Segment 3: Einwände flexibel behandeln (2 Tage)

- Einwände vermeiden statt behandeln – wie 80% der Einwände gar nicht erst entstehen
- Einwände von Vorwänden unterscheiden – den Hebel dort ansetzen wo es sich wirklich lohnt
- 21 Einwand-Techniken, die wirklich funktionieren- damit haben Sie mehr Instrumente als der Kunde Einwände
- Die positive Kraft des Einwandes erkennen und nutzen– Judo im Verkauf
- Zielstrebig werden = die freundliche Hartnäckigkeit
- Umgang mit Erfolg & Misserfolg – aus Absagen lernen und Kraft schöpfen
- Wie Sie leicht Ihr persönliches Einwand-Skript erstellen und dadurch viel sicherer werden

Segment 4: Verkaufsabschluss – Hypnotische Sprachmuster (2 Tage)

- Das Selbstverständlichkeitsprinzip – der Abschluss beginnt im Kopf
- Kaufsignale erkennen oder provozieren – schmieden Sie das Eisen so lange es warm ist
- 12 kybernetische Techniken, wie Sie Abschlüsse sicher herbeiführen – Kunden nicht «tot reden»
- Ganzheitlich verkaufen – über den kybernetischen Nutzenverkauf das volle Potenzial ausschöpfen
- Ganz natürlich Weiterempfehlungen holen und dadurch immer neue Kunden gewinnen!
- Reklamationen als Chance nutzen – da wird das wahre Gesicht gezeigt = Kundenbindung
- Wie Sie mit hypnotischen Sprachmustern Widerstände abbauen und Ihre Glaubwürdigkeit festigen
- Der Gewohnheitscheck – schlechte raus und gute rein = automatisch mehr Erfolg

Segment 5: Erfolgreich Termine vereinbaren (2 Tage)

- Die Angst vor dem Telefon – wie diese überwunden und aktiv telefoniert wird
- Mehr Kraft statt Frustration mit dem richtigen Selbstbild
- Vertrauen innert Sekunden so aufbauen, dass der Kunde nicht auflegt, sondern interessiert zuhört
- Weg von Alltagsphrasen – sich über den Kundennutzen massiv vom Markt abheben
- 8 Techniken um Termine zu bekommen, bei denen andere auf Granit beißen
- Persönliche Telefon Skripte so erstellen, dass auch hier der Erfolg automatisiert wird
- Termine qualifizieren, schon bevor sie stattfinden – dadurch bessere Abschlussquote
- Überzeugen und nicht überreden – deutlich weniger Terminabsagen

Segment 6: Angebote nachfassen – Preise durchsetzen (2 Tage)

- 5 Variationen, wie Sie Angebote so nachfassen, dass es Abschlüsse gibt
- Die Kunden in Kaufstimmung versetzen mit der kybernetischen Ankertechnik
- Wie kommt man an neue Entscheider, wenn man bei einem Ansprechpartner in der Sackgasse steht
- Zum eigenen Preis stehen – die geistige Kraft, um Preisverhandlungen richtig zu führen
- Preiseinwände sind natürlich – wie Sie dank ihnen sogar schneller verkaufen können
- 5 neue High-End Techniken mit denen auch die grössten Widerstände überwunden werden können
- Trotz allem, der Krug darf nicht brechen – so nehmen Sie Druck aus Verhandlungen
- Konstruktivismus – Tatsachen und Meinungen auseinanderhalten und somit bessere Karten bei Preisverhandlungen

Segment 7: Verkauf an Hausmessen und speziellen Anlässen (2 Tage)

- Menschen so ansprechen, dass man innert Sekunden Vertrauen aufbaut
- Wie Sie innerhalb von maximal zwei Minuten die Kaufbereitschaft testen
- Wie Sie die Spreu von der Weize trennen und Adressen in einer unschlagbaren Qualität bekommen
- Das richtige Verhalten – wie Sie sich mit den kybernetischen Grundsätzen massiv von Mitbewerbern abheben
- Wie man Frustration vermeidet und Spass und Erfolg erreicht
- Sich positiv von den Besuchern trennen, die nur die Zeit stehlen
- Auch bei grosser Besucherflut das Wesentliche im Auge behalten
- Auch unter Zeitdruck erfolgreich Ergründen, Einwände behandeln und Abschiessen
- Mit diesem Segment sind 300% mehr Erfolg nicht die Ausnahme, sondern die Regel!

Einfach ausfüllen und faxen an +41 (0)41 720 30 79.
Bei Fragen erreichen Sie uns unter +41 (0)41 710 66 58 oder per Mail an info@umberto.ch

Melden Sie sich ungeniert für alle 7 Segmente an, egal auf welchem Wissensstand Sie sind. Weil die Inhalte aller Segmente sowohl Neulinge wie auch die grössten Profis massiv nach vorne bringen. Jedes Segment, welches Sie besuchen, vertieft durch die Vernetzung der Themen automatisch bereits besuchte Segmente. Das bedeutet, dass Sie auch massiv besser werden, wenn Sie Segmente besuchen, die Sie im Moment als noch nicht so wichtig erachten. Hinzu kommt, dass Sie bei Buchung mehrerer Segmente einen finanziellen Vorteil haben.

- Sie können alle oder einzelne Segmente buchen.
- Die Reihenfolge der Segmente können Sie selbst wählen, alle Segmente sind untereinander vernetzt
- Auch der Zeitraum der Ausbildung ist flexibel, schnell in 5 Monaten bis easy in 2 Jahren.
- Viele wiederholen die Segmente als Assistent, um den eigenen Erfolg nochmals zu steigern

JA ich möchte vom kybernetischen Schulungsmodell profitieren und melde mich für folgende Segmente an:

Seminarort: CH-8355 Aadorf TG, Gemeinde- & Kulturzentrum, 08:45 — 17:00 Uhr, Trainer: Umberto Saxer,
Preis pro Segment 1'190,- CHF / 1'090,- EUR

Seminarunterlagen, Mittagessen sowie Pausengetränke sind inklusive.

Ihre Koordinaten:

Name:

Firma:

Strasse:

PLZ, Ort:

Telefon:

Mobil:

Fax:

E-Mail:

Wie wurden Sie auf uns aufmerksam?

Diese Anmeldung am besten gleich faxen an +41 (0)41 720 30 79 !

Preise der Kurs-Segmente

Der Preis für ein Themensegment im kybernetischen Schulungsmodell beträgt 1'190,- CHF / 1'090,- EUR. Wenn jemand mehrere Segmente auf einmal bucht (für eine Person und auf eine Rechnung), erhält er einen Mengenrabatt. Dieser Mengenrabatt bezieht sich nur auf die gleichzeitige Buchung mehrerer Segmente von **einer** Person.

Bei der Zahlung bestehen folgende Möglichkeiten:

Variante 1: *günstigste Variante*

alle gewünschten Segmente werden zusammen gebucht und mit einer Rechnung im voraus bezahlt (einer Rechnung abzüglich dem entsprechenden Mengenrabatt)

Variante 2: *günstiger als Variante 3*

alle gewünschten Segmente werden zusammen gebucht und In Raten gezahlt (jeweils vor dem entsprechenden Segment) Zuschlag pro Rate: CHR 30,-/EUR 20,- (mehrere Rechnungen und Mengenrabatt auf die gebuchten Segmente)

Variante 3: *flexibelste Variante*

alle gewünschten Segmente werden einzeln gebucht und jeweils im voraus gezahlt (einer Rechnung pro Segment und kein Mengenrabatt)

In der Schweiz sind Seminare übrigens von der MwSt. befreit.

So sieht die Preisberechnung in CHF aus:

Der Mengenrabatt bezieht sich auf die jeweils gebuchten Segmente einer Person und ist mit anderen Personen nicht kumulierbar.

Anzahl Segmente	Gesamtpreis ohne Rabatt	Mengenrabatt in %	Gesamtpreis	Ersparnis	Preis pro Segment
1	1'190 CHF	-	-	-	1'190 CHF
2	2'380 CHF	2%	2'332 CHF	48 CHF	1'166 CHF
3	3'570 CHF	4%	3'427 CHF	143 CHF	1'142 CHF
4	4'760 CHF	6%	4'474 CHF	286 CHF	1'119 CHF
5	5'950 CHF	8%	5'474 CHF	476 CHF	1'095 CHF
6	7'140 CHF	10%	6'426 CHF	714 CHF	1'071 CHF
7	8'330 CHF	12%	7'330 CHF	1'000 CHF	1'047 CHF

So sieht die Preisberechnung in EUR aus:

Der Mengenrabatt bezieht sich auf die jeweils gebuchten Segmente einer Person und ist mit anderen Personen nicht kumulierbar.

Anzahl Segmente	Gesamtpreis ohne Rabatt	Mengenrabatt in %	Gesamtpreis	Ersparnis	Preis pro Segment
1	1'090 EUR	-	-	-	1'090 EUR
2	2'180 EUR	2%	2'136 EUR	44 EUR	1'068 EUR
3	3'270 EUR	4%	3'139 EUR	131 EUR	1'046 EUR
4	4'360 EUR	6%	4'098 EUR	262 EUR	1'025 EUR
5	5'450 EUR	8%	5'014 EUR	436 EUR	1'003 EUR
6	6'540 EUR	10%	5'886 EUR	654 EUR	981 EUR
7	7'630 EUR	12%	6'714 EUR	916 EUR	959 EUR

Preisgarantie:

Wir garantieren Ihnen, dass bei uns jeder Teilnehmer mit dem gleichen Preismodell behandelt wird. Das bedeutet, niemand wird das Seminar, abgesehen vom möglichen Mengen- und Assistenzrabatt, günstiger bekommen als Sie.